

CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD DEL SER HUMANO EN EL DESEMPEÑO DEL EMPRENDIMIENTO

Gabriela Quisoboni Diaz



Monografía 2020 - 2021

**Características de la Personalidad del ser Humano en el Desempeño del
Emprendimiento**

Gabriela Quisoboni Diaz

Colegio San José

Duodécimo

José David Amorocho

15 de Marzo del 2021

Agradecimientos

En primer lugar, le agradezco profundamente a mis papás y familiares por ser un apoyo diario e incondicional a lo largo de mi proceso escolar, fomentando en mí las habilidades necesarias para crecer tanto en el nivel académico como personal. De la misma manera agradezco a Diana Murillo y Jose David Amorocho por acompañarme y guiarme a lo largo del desarrollo de esta monografía, por brindarme su conocimiento y ayuda para concluir con éxito este trabajo. Agradezco igualmente a mis amigos y demás personas que me rodean que han estado presentes en el último y muy importante año escolar.

Resumen

La presente monografía plantea el análisis de la personalidad de un perfil emprendedor, identificando de qué manera ciertas características presentes en todas las personas en grados distintos influyen y promueven un desarrollo acertado al crear un negocio. Con base en la teoría propuesta por Lewis Goldberg, El Modelo Big Five. Que resume la personalidad humana en 5 categorías bastante amplias muy útiles para describir el comportamiento humano. De tal manera esta investigación de carácter correlacional busca conectar esta teoría con el éxito de un emprendimiento en Colombia. Los factores con mayor relevancia son determinados como aquellos que promueven un negocio desde ámbitos sociales, económicos, de planeación y ejecución de forma consecuente.

Palabras clave: Personalidad, características, comportamiento, emprendimiento, éxito.

Abstract

This monograph states the analysis of the personality of an entrepreneur profile, by identifying how certain characteristics present among all people in different degrees, influence and promote a successful development of a business. Based on the theory proposed by Lewis Goldberg, The big five model. Which synthesize the human personality in 5 wide categories that describe the human behavior. This correlational investigation connects the theory with the success of entrepreneurship in Colombia. It was determined that the most relevant factors are those who encourage a business from a variety of areas, in social, economical, planning and executing.

Keywords: Personality, characteristics, behavior, entrepreneurship, success.

Tabla de contenido

Resumen	3
Abstract	3
Introducción	5
Justificación	7
1.Objetivos	8
1.1 Objetivo general	8
1.1.1 Objetivos específicos	8
2. Planteamiento de problema	9
2.1Pregunta problema	10
3.Marco Teórico	11
3.1Antecedentes	11
3.2 Definición de emprendimiento	18
3.3 Historia de Emprendimiento	18
3.4 Teoría Big five	19
3.5 Historia de los tests psicológicos	20
3.6 La clasificación de Pervin	21
3.7 Teoría del sustento de Daniel Goleman	22
4. Marco Metodológico	23
4.1 Análisis de Datos	24
5. Análisis de Resultados	27
5.1 Éxito de un emprendimiento	27
5.2 Test aplicativo teoria Big Five	38
6. Conclusiones	45
7. Referencias bibliográficas	47

Introducción

La presente investigación se desarrolló alrededor del concepto de un emprendimiento y como las características de una persona favorecen el éxito de este. El término emprendimiento hace referencia a una persona con la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta establecida, aunque actualmente se utiliza para referirse a una persona que inicia un nuevo proyecto o negocio. La modernidad promueve un desarrollo constante e innovador, el cual atrae a las personas a estar transformando el mundo con soluciones innovadoras e iniciando cambios sociales. Esta forma de negocio ha ganado tanto reconocimiento ya que te da la oportunidad de ser independiente en un ámbito laboral y tomar las decisiones de tu vida bajo tus propias elecciones. Sin duda alguna se puede entender que este tipo de estilo de vida no corresponde a todas las personas, hay unas características que influyen e inducen a interesarte en este.

La personalidad en los humanos es una parte de las muchas tan complejas que el cerebro tiene. En sí la mente humana es muy amplia y cuenta con características demasiado extensas y difíciles de resumir. Una teoría creada por Robert McCrae y Paul Costa las sintetiza a 5 principales rasgos que de una forma u otra están presentes en todas las personas en grados distintos. El test “The Big 5 OCEAN Traits” es un modelo global utilizado en entrevistas laborales ya que contiene los rasgos subyacentes que conforman la personalidad de un individuo. Este test fue aplicado y utilizado en esta investigación. Al ser una prueba aplicativa los resultados que brinda pueden ser analizados en base al tema investigado o asociado.

Esta investigación se centró en el tema de un emprendimiento, su impacto social y económico. Entendiendo principalmente cual es su propósito, en qué consiste y cuales son las categorías que lo

conforman. Por lo tanto se logró relacionar el emprendimiento con un estudio psicológico de las características de la personalidad humana. Estableciendo de qué manera el comportamiento humano influencia el desarrollo en un ambiente laboral. Al aplicar el test “The Big 5 OCEAN Traits”, fue posible relacionar el éxito de un emprendimiento previamente establecido, con los resultados del test de personalidad en emprendedores colombianos. Comprendiendo que categorías (conciencia, abierto/receptivo, extroversión, simpatía/agradable, y neuroticismo) son más importantes y requieren un nivel más alto o bajo para que una persona logre éxito al ser emprendedora.

Justificación

La mayoría de las personas saben que quieren pero no conocen el método de conseguirlo, por eso tienen dificultades en alcanzarlo. La presente monografía se centra en los emprendimientos de cualquier tipo de negocios. A través de 5 características generales que describen la personalidad y el comportamiento humano, se puede entender como influyen en el crecimiento y desarrollo de un negocio. Permitiéndole a las personas identificar sus fortalezas y debilidades para conocer qué aspectos necesitan trabajar más y así conseguir un mayor éxito en sus emprendimientos. De manera que se tenga claridad frente a los factores más relevantes de un emprendimiento y de qué forma se puede generar el mayor rendimiento de él. El desarrollo de un negocio tiene diferentes etapas, donde cada una tiene un objetivo distinto. Con el conocimiento de que tipo de desarrollo se requiere el progreso será más eficaz y rápido. Utilizando una encuesta que se aplicó a emprendedores colombianos, se pudo conocer el relacionamiento entre habilidades de personalidad con la aplicación de ellas con la creación de un negocio.

1.Objetivos

1.1 Objetivo general

Investigar la relación entre la personalidad de un individuo con el buen desarrollo y efectividad de su emprendimiento.

1.1.1 Objetivos específicos

- 1.Comprender las 5 categorías de tratos que propone la teoría de los Big five.
- 2.Establecer qué factores hacen que un emprendimiento sea categorizado como exitoso. (Ganancias, impacto social, importancia, número de empleados)
- 3.Entender cómo se relaciona la aplicación de la teoría de los Big five en el sector laboral.
- 4.Identificar el éxito o eficacia (parte del objetivo 1) desde un enfoque financiero, basado en estadísticas y composiciones económicas.
- 5.Plantear una posible propuesta para que los emprendedores puedan aprovechar al máximo los recursos que les da su personalidad.

2. Planteamiento de problema

El emprendimiento es un concepto creado hace relativamente poco tiempo, define a una persona que a partir de sus capacidades logra diseñar, elaborar y poner en funcionamiento un negocio desde un enfoque innovador. Este concepto es muy conocido a nivel mundial y es considerado el mejor camino para crecer económicamente con el fin de llegar a la independencia y estabilidad económica en un menor tiempo de lo usual. Ha sido una manera muy eficaz de crear nuevas ideas revolucionarias y exitosas por lo cual en varios países se ve su beneficio económico gracias a ello, y se sigue buscando la manera de ayudar a nuevos emprendedores.

De todas maneras optar por el camino de un emprendedor puede llegar a ser una decisión riesgosa ya que se renuncia a un salario estable y usualmente las personas dispuestas a tomar este difícil camino son perseverantes y ambiciosas. Además es una opción que disminuye la tasa de desempleo y en algunas ocasiones genera soluciones a los problemas cotidianos de la sociedad. Sin duda alguna es un concepto que inicia un cambio social, es algo innovador, creativo y que presenta soluciones que cambian la vida a un público determinado.

Más allá de los pasos y la forma de crear una idea que al desarrollarse logre emprender y crear un impacto, existen unas características y aspectos que tienen ciertas personas que logran hacerse destacar de los demás. Desde un enfoque psicológico, hay ciertas cualidades o rasgos que nos definen como seres humanos, explican nuestros comportamientos y nos clasifican basado en nuestra personalidad. Pero de qué manera estas cualidades nos unen a todos, y nos separan como individuos? Los psicólogos y diferentes estudios han delimitado estos aspectos a 5 características que están presentes en cada persona en un grado distinto. Desde la conciencia, abierto/receptivo, extroversión, simpatía/agradable, y neuroticismo. Basado en estas cualidades y su nivel en cada persona se puede definir cuales se requieren y pueden llevarte a resaltar sobre los demás con un emprendimiento.

2.1Pregunta problema

¿De qué manera las características de la personalidad del ser humano influyen en el óptimo desarrollo del emprendimiento?

3.Marco Teórico

A continuación, se explicará qué es un emprendimiento, cómo se determina el éxito de un negocio y cómo se favorece, en base a un grupo de características presentes en la personalidad de todas las personas. Basándose en una teoría llamada Los Big Five. En la cual se resumen las 5 características de la personalidad más importantes presentes en todas las personas en distinta magnitud. Esta teoría ha sido la base para la creación de distintos tests aplicativos utilizados en entornos laborales. Se busca entender la correlación entre el éxito de un emprendimiento con las características establecidas por dicha teoría, que están presentes en las personas. También se comprenderá que conforma el éxito de un negocio, en términos financieros y de impacto social, y de qué manera se corrobora que se cumplió el objetivo inicial.

3.1Antecedentes

Una teoría psicológica llamada la teoría big five fue creada hace varios años, sin embargo diferentes centros de investigación han estudiado la teoría en los últimos años. En este caso un estudio hecho por un grupo de estudiantes de la Universidad de los Andes y la Universidad del Rosario, titulado “Uso del Inventario de los Cinco Grandes en una muestra colombiana” en el 2014.

En el cual plantean que el modelo de los cinco grandes se convirtió en la propuesta descriptiva de la personalidad más utilizada en áreas de investigación. Esto es debido a su gran importancia en áreas como la psicología, áreas académicas y laborales. En todas resaltan aspectos como la creatividad, desempeño y liderazgo. El BFI (big five inventory) fue traducido al español y utilizado por Benet-Martínez y John (1998). Debido a que esta es una teoría creada en países de habla inglesa, el propósito de este estudio es ver de qué manera se puede aplicar este mismo test en su versión en español. Sin embargo, la falta de estudio y aplicación de esta teoría en Latinoamérica, genera la necesidad de un mayor desarrollo en esta versión ya que en países como México y Colombia hay diferencias léxicas y descriptivas al igual que en la mayoría de los países Latinos. Tres estudios con

diferencias mínimas ya han sido aplicados a una gran mayoría de países de suramérica, como Perú, Chile, Bolivia, México, Argentina y Colombia. De igual forma una de estas versiones mostró fallas. Considerando las diferencias léxicas y semánticas el propósito de este estudio es mostrar la forma más efectiva de aplicar este test en Colombia. Establecen también qué cambios podrían hacerle al BFI en su versión en español para conseguir resultados más efectivos.

El término personalidad hace referencia a lo que caracteriza a una persona por sus pensamientos, sentimientos y comportamiento frente a una relación con otros. Este campo es conocido por ser bastante amplio y diverso en términos de comprensión y explicación, pero existen patrones que permiten crear un tipo de generalización. Estas diferencias dependen de aspectos como la cognición, entorno e influencia social y cultural y los mecanismos biológicos y evolutivos. Lo que quiere decir que a través de estos aspectos se crearon 5 categorías que analizan la reacción de un individuo en situaciones cotidianas.

A partir de un análisis léxico teniendo presente la opinión de diferentes personas, que calificaron adjetivos y frases para describir características individuales. Se creó una taxonomía, que consiguió agrupar las características generales presentes en todo ser humano en 5 categorías: extraversión, afabilidad, meticulosidad, estabilidad emocional (denominado por otros neuroticismo) y apertura a la experiencia.

Como lo afirman en el estudio, la estructura de los Cinco Grandes no representa una perspectiva teórica particular, sino una taxonomía que cumple una función integradora, al representar bajo un marco común diferentes “conjuntos específicos de características de personalidad relacionadas entre sí, en vez de examinar de manera separada los miles de atributos particulares que hacen a los seres humanos individuales y únicos”(Salgado et al.,2015, párr.15).

En este estudio se establecieron 3 diferentes instrumentos de medición. Estos son: *Trait Descriptive Adjectives* (Goldberg, 1992), Neo Personality Inventory (Costa & McCrae, 1985) y el BFI (John

et al. 1991; John & Srivastava, 2001). Todos están comprobados en ser confiables y eficientes. Varían en extensiones y palabras, permitiendo utilizar el que más se adapte a las necesidades de la persona que lo va a aplicar y la disponibilidad de los encuestados.

En esta investigación se aplicó el test en un grupo de 323 estudiantes universitarios de Bogotá, Colombia. Todos en un rango de 17-25 años, con el mismo nivel socioeconómico y registrados la mayoría en la facultad de ingeniería y administración. Se utilizó la versión en Español del BFI, proveniente del proyecto ISDP. Se caracteriza por ser breve, fácil de aplicar y solamente varía brevemente a la versión original de Benet-Martínez y John (1998).

Por otro lado, el concepto de emprendimiento es un término actual para referirse a la creación de un negocio por cuenta propia. El estudio “Una investigación en emprendimiento: Caracterización del emprendedor” hecho por Carmen Estela Herrera, Instituto Colombiano De Bienestar Familiar. En este artículo se analiza el significado de emprendimiento, su impacto y contexto social.

Principalmente se plantea la definición de emprendimiento, la cual es muy susceptible ya que depende del contexto en el que se aplica. Sin embargo se han presentado diferentes definiciones, algunas sugieren que es una forma de pensar y actuar. Otras sugieren que es un sistema de gestión que se sostiene más en las oportunidades presentadas que en los recursos. (Howard Stevenson, citado por Castillo, 1999). Todas las definiciones tienen un mismo fin, el cual es que un emprendimiento es una estrategia utilizada por organizaciones tanto públicas como privadas con el fin de activar la economía del país. En Colombia el tema de emprendimiento sigue estando en desarrollo, se hace constantemente un esfuerzo por promover la cultura de emprendimiento para que sea implementada en el sistema de educación. Las investigaciones, publicaciones y aportes están creciendo significativamente en Colombia enfocándose en el campo de adolescentes y jóvenes.

Van y Versloot (2007) plantean 4 áreas en las que un emprendedor puede contribuir a la economía, estos son: empleo, innovación, productividad y crecimiento, y utilidad. Todos aspectos bastante importantes que aportan al crecimiento de la economía.

El estudio se enfoca en un grupo de jóvenes que hacen parte del Fondo Emprender Sincelejo. Todos tienen estudios universitarios, tienen la cualidad de ser innovadores y con la motivación de generar empleos. Se investiga qué significa ser un emprendedor y luego aplicaron una encuesta en 17 participantes, a quienes se les preguntó qué características consideran que deben estar presentes en un emprendedor. Después de realizar una encuesta cualitativa y descriptiva se agruparon las respuestas que finalmente analizaron.

La encuesta aplicada a los emprendedores del Fondo Emprender Sincelejo identificaron algunas características que están presentes en aquellos que se interesen por crear su propia empresa. El conocimiento del negocio. 2. Formación académica. 3. Innovación en el producto. 4. Motivación o fin.

Otras cualidades mencionadas fueron: la perseverancia, los riesgos, las oportunidades, edad, experiencia y capacidad de liderazgo.

La gran mayoría de los emprendedores encuestados coincidieron que al crear su empresa están aportando a la economía de la región y disminuyendo la tasa de desempleo. Los resultados reflejan una correlación entre necesidad, generar su propio empleo y oportunidad, generar empleo a otros.

Por otro lado, una característica muy importante vista en los resultados de dicha encuesta fue la edad. Los resultados permitieron evidenciar que el “espíritu emprendedor” está presente en jóvenes de 25 a 34 años. Que se encuentran en una etapa de alta productividad y aprovechan las oportunidades sin detenerse frente a los riesgos.

El éxito de un emprendimiento está ligado a ciertos factores en común en cualquier tipo de negocio. Evidentemente cada persona se plantea sus propios propósitos y expectativas frente a su negocio al empezarlo, sin embargo hay ciertos factores que determinan la eficacia de este. Hay dos

perspectivas generales, una siendo desde un punto financiero y otra desde el impacto social. En este caso en el Capítulo 3-La Perspectiva financiera de la tesis (Anónimo, s.f.) , propone ciertas categorías que pueden ser analizadas en un emprendimiento para definir su éxito. En esta investigación se habla sobre El Cuadro De Mando Integral (CMI). El CMI es un modelo que traduce la estrategia utilizada para alcanzar los objetivos. Además de ser un indicador de donde se encuentra una empresa y a dónde se dirige, informando la relación entre metas e indicadores, brinda una perspectiva financiera sobre la empresa y la evolución del negocio. Esta investigación vincula los objetivos financieros con la estrategia de negocio.

En primer lugar muestra las 3 etapas de un negocio. Son: crecimiento, sostenimiento y cosecha. Los objetivos financieros varían dependiendo de la etapa en la que se encuentre. Un negocio en crecimiento se encuentra en la primera fase, tiene productos y servicios con un gran potencial de desarrollo. Puede requerir más recursos para desarrollarse y ampliarse en términos de infraestructura, instalaciones o sistemas. El objetivo financiero para una empresa en esta fase consiste en aumentar el porcentaje de ventas , clientes y alcance. Una empresa en la segunda etapa, sostenimiento. Es cuando se encuentran en busca de atraer inversiones o reinversiones. En este caso el rendimiento ya debe ser constante y excelente sobre la inversión. Durante esta etapa el principal fin de las inversiones es solucionar atrasos, ampliar la capacidad e incrementar la mejora. El objetivo financiero es la rentabilidad. La última fase llamada cosecha, obtiene ese nombre debido a que es la época donde las empresas buscan recolectar las inversiones de las fases anteriores. Estos negocios no requieren inversiones significativas, por lo contrario buscan mantener equipos y capacidad.

En esta tesis plantean la importante relación que debe tener un negocio entre sus ideas-dirección y la unidad financiera.

- Crecimiento y diversificación de los ingresos.
- Reducción de costos/ mejorar la productividad.

- Utilización de los activos/ estrategia de inversión.

Tabla 1

Estrategias Financieras

TEMA FINANCIERO	ESTRATEGIA	INDICADOR
CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE LOS INGRESOS	• Nuevos productos. • Nuevas aplicaciones. • Nuevos clientes y mercados. • Nuevas relaciones. • Nueva variedad de productos y servicios. • Nueva estrategia de precios.	• % de ingresos de NP en un intervalo de tiempo. • % de ventas de NA. • % de ingresos de NM. • % de ingresos NR. • % ingresos por NVPS. • Comparativo de ingresos por precios por tonelada.
REDUCCIÓN DE COSTOS Y MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD	• Aumento de la productividad de los ingresos. • Reducción de los	• Ingresos por empleado. • Objetivo de costo por

	costos unitarios. • Mejorar el mix de los canales. • Reducir los gastos de explotación.	unidad, tonelada, etc. • Utilización de los canales de más bajo costo por transacción. • % de gastos explotación sobre ingresos.
UTILIZACIÓN DE LOS ACTIVOS Y ESTRATEGIA DE INVERSIÓN	• Ciclo de caja. • Mejorar procedimientos de inversión.	• Periodo de reembolso de capital. • Periodo de reembolso de inversiones en proyectos. 8

Nota: Esta tabla muestra las diferentes estrategias que se utilizan con respecto al tema financiero que se busca aplicar. Además muestra los indicadores para medir el factor que se está desarrollando. Tabla extraída de Capítulo 3- la perspectiva financiera,
<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/18955/Capitulo3.pdf>

3.2 Definición de emprendimiento

El término emprendimiento proviene del Francés “entrepreneur”, que significa pionero y deriva del Latin “prenderé” que se refiere a procurar o intentar. Esta expresión hace referencia a las habilidades y capacidad que posee una persona para cumplir un objetivo. A lo largo de la historia el

emprendimiento no ha sido relacionado con la acción humana, por lo contrario en los últimos años ha obtenido un espacio vital en la sociedad y sus generaciones modernas. El emprendimiento ha sido estudiado desde la economía, la psicología, la sociología y la antropología. El enfoque general que ha estudiado este concepto es el social, ganando tanto interés desde los ochenta debido a la gran cantidad de creación de empresas y formas de dirigir las.

“las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción” (Shane y Venkataraman, 2000; p. 220).

“Descubre, evalúa y explota oportunidades rentables, tomando en cuenta el riesgo, alerta a las oportunidades y necesidad por la innovación. ¿Entonces dónde encaja el aspecto social al interior de este marco conceptual para el emprendimiento?” (Roberts y Woods 2005; p. 46).

3.3 Historia de Emprendimiento

Entender el comienzo del emprendimiento en el mundo es muy complejo, teniendo en cuenta que este término inventado hace pocos años, puede describir eventos bastante significativos e históricos. El origen del emprendimiento en la sociedad proviene desde hace mucho tiempo, varias creaciones e invenciones humanas podrían ser vistas como un emprendimiento. En un principio surgió el emprendimiento primitivo, en cuanto a ideas y pensamientos. Debido a los tiempos un desarrollo constante producía una expresión cultural y social. El desarrollo de los modelos empresariales han perdurado e impactado la economía y negocios de hoy en día.

3.4 Teoría Big five

El primer modelo de esta teoría fue propuesto por Goldberg en 1991, en base a las investigaciones de Norman (1963). La primera muestra de estos factores de la personalidad fue en un

discurso de Thurstone ante La American Psychological Association en 1933 en la ciudad de Chicago. El desarrollo empírico de esta teoría proviene de McCrae y Costa, la cual se basa en la idea de que las personas se definen por sus características primordiales, por lo tanto los rasgos más importantes son los que son señalados por más términos. Allport (1936) seleccionó un total de 18.000 términos que definen las características de la personalidad, se redujeron a 4.500. Los cuales a partir de semejanzas fueron divididos en grupos, mientras que otros fueron eliminados para concluir con los 5 factores que hacen parte de la teoría de los big five.

1. Apertura a la experiencia. Esta característica recopila unos aspectos claves de las personas que buscan conocer y experimentar situaciones y cosas distintas a lo común. Refleja la tendencia de una persona a interesarse por lo innovador y nuevo conocimiento. A su vez refleja la creatividad en un individuo. Optan por lo no convencional e insisten en vivir experiencias poco convencionales.

2. Responsabilidad. Esta dimensión puede ser vista como la tendencia de una persona a mantener un comportamiento apto y cumplir con las metas y tareas que se le asignan. Es un comportamiento que refleja la eficiencia, buen manejo del tiempo, planeación y organización. Están presentes en personas bastante inteligentes al dirigir sus habilidades y tiempo hacia un desarrollo de metas. Alguien que obtenga una puntuación alta en este factor demuestra su determinación y perseverancia lo cual está ligado con el éxito.

3. Amabilidad. Este factor se refiere a la capacidad de un individuo para ceder en términos sociales con el fin de lograr una mejor convivencia. Es una característica que resalta la cooperatividad, confianza y calidad que expresa una persona con los que lo rodean. Además es clave en bastantes aspectos de relacionamiento tanto en términos laborales como personales.

4. Estabilidad emocional. Esta categoría también conocida como neuroticismo, hace referencia a la capacidad de una persona a controlar sus niveles de estrés y emociones fuertes. Las

puntuaciones altas en esta categoría demuestran que el individuo es calmado y seguro de sí mismo, también la habilidad de sobrepasar momentos difíciles o retadoras mental y emocionalmente.

5. Extraversión. La extraversión es una dimensión que busca identificar el nivel de comodidad del individuo frente a las relaciones. No hay una puntuación buena o mala, ya que marca la percepción del contacto social y este es percibido de manera distinta en cada persona. De tal manera se comprende cómo funciona el desenvolvimiento que está ligado con la función de liderazgo al ser fácil mostrar abiertamente los sentimientos.

3.5 Historia de los tests psicológicos

“Se considera test psicológico a toda aquella prueba, método o instrumento utilizado con el fin de evaluar o medir una o más de una de las diferentes características que forman parte de la psique del individuo”. Los tests psicológicos se basan en toda conducta observable y la expresión frente a la subjetividad, logrando agrupar aspectos que finalmente llevan a una conclusión la cual sería un informe clínico. Los tests psicológicos tienen como prioridad garantizar que la información obtenida sea fiable y real, de esta manera lo que se busca medir siempre será el mismo resultado sin importar el especialista que aplica el método. Recordando que las características psicológicas no son observables por lo tanto requieren mayor profundidad y análisis.

Las puntuaciones obtenidas de los tests deben ser transformadas a un resultado que tenga algún significado. Se le pierde el sentido si al completar cualquier tipo de test psicológico sin importar cual sea la motivación o propósito, no se dan resultados que muestren algún tipo de comparación o desempeño frente a un criterio establecido previamente. En base a este concepto han sido creados diferentes tests psicológicos con propósitos, criterios y características distintas. Hay bastantes aspectos que forman parte de la clasificación de estos tests, las principales dimensiones que deben evaluarse son las siguientes.

1. Nivel de estructuración: La estructuración del test es la clave para conseguir respuestas acertadas y concisas. Dependiendo del fin que se busque adquirir se pueden hacer preguntas sin estructuración, lo cual produce respuestas que varían con las respuestas del encuestado.

Semiestructuradas en donde se busca mantener un tipo de guión pero permite que las respuestas sean libres y proporcionen información más abierta. Y finalmente los tests psicológicos estructurados que se mantienen en el mismo curso predefinido.

2. Nivel de enmascaramiento: Se hace referencia a la claridad de la finalidad del test aplicado, para los encuestados. Si conocen el propósito del test o por lo contrario se buscan respuestas verdaderas sin mostrar o darle a entender al sujeto que se busca obtener.

3. Nivel de objetividad: el grado de objetividad en un test hace referencia a si las respuestas provienen del encuestado o de datos empíricos. Por lo tanto surgen dos tipos de test, los objetivos y los subjetivos.

3.6 La clasificación de Pervin

Test Objetivos:

Son altamente estructurados, y se enfocan en medir un elemento determinado. El objetivo de esta clase de prueba suele ser claro y conocido por el encuestado. Se utilizan instrumentos y aparatos para registrar las respuestas, como en la prueba del Polígrafo. Existen 3 tipos de tests objetivos, los cognitivos, motores y psicofisiológicos.

Test Subjetivos:

Es el más común utilizado al momento de medir la personalidad y comportamiento del encuestado a través de descripciones y observaciones. Es una prueba semiestructurada que es adaptada

al objetivo o fin que se busca medir. Al obtener respuestas voluntarias tiene la posibilidad de no ser verdadera la información proporcionada, pero para ello se aplican escalas de fiabilidad.

3.7 Teoría del sustento de Daniel Goleman

La teoría del sustento de Daniel Goleman está enfocada en la inteligencia emocional. Se conforma de diversos elementos que incluyen el análisis del relacionamiento y capacidad social. Goleman afirma que el coeficiente intelectual asegura solo del 10-20% del éxito en la vida. Estableciendo por lo tanto que hay algo más importante que solo el intelecto, para lograr alcanzar el éxito personal. Lo cual se relaciona con cómo los seres humanos se desarrollan en su ambiente. Se puede ser inteligente pero poco hábil para formar relaciones, lo cual correlaciona con dificultades en la negociación, habilidad fundamental para la felicidad en ambientes de libre mercado.

4. Marco Metodológico

Esta monografía es de análisis experiencial, por lo tanto es la forma escrita de un procedimiento e investigación práctica. Al comprender el concepto de emprendimiento y entender la finalidad del test psicológico big five, se puede aplicar y sacar resultados que soporten el objetivo de la monografía. Teniendo en cuenta que son dos temas bastante amplios pero que se relacionan de cierta manera, al entender cual es la importancia de la psicología dentro de la creación y éxito de un emprendimiento. Esta monografía busca clarificar el propósito de un emprendimiento, cómo surgió y de qué manera impacta la sociedad moderna y que características de la personalidad pueden generar un desarrollo óptimo en cada emprendimiento propuesto.

Esta investigación es de tipo correlacional debido a que se busca asociar los resultados de un test psicológico (Big Five), obtenidos de una encuesta aplicada a un grupo de emprendedores que compartan algunas características en común, con la efectividad de un emprendimiento. Al comprender la validez de dicho test y como sus resultados nos dan un significado con respecto a las características que brindan un mejoramiento del negocio, se puede entender que requisitos debe tener presente una persona al empezar su negocio. Además se logra plantear cómo se determina el éxito de un emprendimiento y como la personalidad humana tiene ciertas características que ayudan a lograrlo. El tipo de investigación es de carácter documental ya que se hizo una lectura de diferentes artículos e investigaciones propuestas previamente por otras personas, para conocer el origen del concepto de emprendimiento, su importancia y propósito. También como se comprende el test de los big five, como se origina, y de qué manera el resultado de la aplicación nos puede sugerir distintos usos dependiendo del ámbito en el que se analice.

Al aplicar la prueba se consiguieron unos resultados. Los cuales fueron analizados y relacionados con el éxito de un emprendimiento. De tal manera este análisis es estadístico. Es decir que se recoge

cada muestra de datos individual, donde se interpretaran con el fin de lograr establecer una conclusión y llegar a un resultado que se pueda relacionar con el otro concepto investigado (éxito de emprendimiento).

4.1 Análisis de Datos

El estudio se realizó a través de la aplicación del test de los big five (edición 16 pf) a un grupo de emprendedores que cumplen ciertos requisitos. El grupo está conformado por 10 personas las cuales son dueñas de un emprendimiento, por lo tanto se analizó solamente dicho negocio sin importar si tiene otros. Además se encuentran dentro del rango de edad que es entre 20-40 años. Hay dos grupos que serán parte de los emprendimientos analizados, productos y servicios. Los encuestados son Colombianos o latinoamericanos. El procedimiento consiste en primer lugar en el acercamiento a los emprendedores, donde aceptaron participar y se les aplicó el 16 pf. A continuación se les envió el formulario que contiene preguntas que están enfocadas en cada característica de la Teoría Big Five. Con el fin de poder establecer la conexión entre sus respuestas de ambas encuestas.

Los recursos utilizados fueron el formato digital del test el 16 pf, que fue transformado a una encuesta enviada al grupo de investigados. Donde se recolectaron los datos que serán comparados con los aspectos establecidos que determinan el éxito de un emprendimiento.

La encuesta se aplicó de manera online a través de un formulario creado.

Medición de éxito

- Impacto social
- Objetivo o meta establecida
- Tiempo y dedicación
- Recuperación de inversión
- # de empleados
- % de dependencia del ingreso

El éxito de un emprendimiento es subjetivo, sin embargo los negocios eficaces integran diferentes aspectos que consiguen explotar al máximo la idea planteada. Un emprendimiento tiene un proceso que consiste en la perseverancia, organización y buen desarrollo de ideas con el fin de maximizar el rendimiento y cumplir los objetivos establecidos. Las características establecidas previamente fueron elegidas para determinar el éxito de un emprendimiento.

Un emprendimiento es una idea inventada y puesta en práctica que busca solucionar un problema o innovar en cualquier ámbito social. Por lo tanto determinar si este propósito fue cumplido y los objetivos planteados fueron alcanzados, se puede lograr a través de la demostración de que un grupo de personas fueron afectadas positivamente por esta idea. Sin embargo, un emprendimiento también consiste en la buena ejecución de un proyecto sin importar si no del todo innovador, teniendo en cuenta que prácticamente todo existe hoy en día. Es un aspecto muy importante a tener en cuenta frente a los emprendimientos locales.

El impacto social es una de las características que pueden brindar más éxito y beneficios a un negocio, siendo la manera de expandirse y lograr alcanzar clientes potenciales. La dependencia de un negocio en su público es bastante significativa. El producto o servicio debe ser adaptado a lo que el cliente requiera y a ser lo más funcional posible. A través de ello se satisface la necesidad de cada persona por lo tanto causa un buen impacto.

Sea cual sea el producto, siempre tendrá un proceso muy largo antes de poder sacarlo a la venta y tener el resultado final esperado. El emprendedor debe pensar y planear a conciencia su idea para que junto con gran esfuerzo, se convierta en un objeto que cumpla con todos los propósitos iniciales. Estos procesos suelen tomar tiempo y dedicación, a lo cual no todas las personas están dispuestas a ofrecer o no poseen las habilidades para cumplirlo. Lo más común en un negocio es tener expectativas y metas, sin importar a qué nivel de negocio se compare, estas pueden ser cumplidas. Requiere de gran perseverancia al ser proyectos que toman tiempo en desarrollarse. Por lo tanto la dedicación es clave y

la constancia se convierte en un aspecto tan importante que supera la importancia de la innovación del producto. Con esto se refiere a que una gran idea no tendrá un buen resultado si no se desarrolla en conjunto con lo establecido en la lista anterior. (Goleman, citado por Pradas, 2018) TEORÍA DANIEL GOLEMAN.

La inversión inicial y las siguientes que surgen a lo largo del desarrollo del emprendimiento, son hechas con el fin de recuperarlas en un momento donde la etapa de crecimiento se convierta en una más estable para finalmente alcanzar la cosecha del negocio. El dinero invertido es importante y marca una gran diferencia, aunque es una decisión riesgosa y la perspectiva frente a ello es diferente para cada persona. De igual forma un factor determinante del éxito de un emprendimiento es la recuperación de la inversión principal y el momento donde se puede depender económicamente de los ingresos que provee el negocio. Este factor está conectado con el número de empleados. Lo cual aunque es bastante subjetivo es una manera de entender el tamaño y magnitud del emprendimiento. Cómo ha crecido y se ha desarrollado está determinado por la cantidad de personas involucradas en el funcionamiento del negocio.

5. Análisis de Resultados

En este apartado se describen los resultados de la encuesta realizada. Se van a presentar en el mismo orden y estructura de las preguntas utilizadas para crearla. Los 9 participantes crearon los siguientes emprendimientos.

5.1 Éxito de un emprendimiento

¿Cuál es el nombre de su emprendimiento?

- La Galeta.
- Boxi sleep.
- La mora.
- MACONBE.
- Bta sushi.
- Ters Apparel.
- MACONBE.
- Capz.
- Noble Villa - Quesos de Origen

Hace cuanto tiempo empezó su emprendimiento?

La mayoría de encuestados llevan trabajando en su emprendimiento por un periodo de 1-3 años. Dos de los encuestados llevan pocos meses desarrollando su idea, y en estos casos puede haber algún tipo de diferencia significativa con respecto al progreso y desarrollo. Debido a los acontecimientos del último año. Se pudieron ver afectados sus planes frente a las restricciones que ocurrieron, en especial si los meses que han tenido su emprendimiento hemos vivido en situaciones anormales. Por otro lado un solo encuestado ha tenido su emprendimiento por un periodo más largo frente a los demás y es durante 7 años. Esta pregunta se conecta con el momento de vida de cada encuestado. Es decir,

además de la importancia de la aplicación de habilidades en el proyecto, es de suma importancia la situación donde se intenta desarrollar. Dependiendo de la edad y planes de vida de cada persona, se encontraran estudiando o trabajando. Lo cual representa un aspecto muy importante para entender el tiempo de inicio del emprendimiento.

¿Cuál fue su motivación para empezar el emprendimiento y que objetivo se planteó en un principio?

Frente a la pregunta, los encuestados respondieron que en base a sus intereses, gustos y fortalezas empezaron su emprendimiento. Aclarando la importancia del interés previo por el tema que están trabajando y como esto los motivó significativamente a proponerse incrementar el desarrollo de su idea lo más posible. Al ser colombianos muchos tuvieron presente el aportar algo a la construcción social y cultural del país. Lo hicieron a través de utilizar mano de obra y materiales del país demostrando el gran potencial de Colombia. Además uno de los encuestados expresó su interés por hacer que perdure la cultura colombiana, a través de juntar la moda con la artesanía, en productos del uso diario como los accesorios y las prendas.

Otra motivación que tuvieron en común los encuestados fue el querer dejar algún legado o marcar una diferencia en sus familias, esto mediante la venta de un producto de calidad y excelente atención. En el enfoque de servicios un encuestado expresó su intención de traer la cultura japonesa y poder crear un espacio donde el cliente se sintiera rodeado por cosas representativas de otro país, su objetivo es abrir su propio restaurante.

Es interesante cómo cada encuestado a su manera tiene metas que los llevan a esforzarse y salir de su zona de confort para conseguir propósitos bastante amplios y de un mayor nivel. Finalmente los objetivos que se plantearon en un principio consisten en ofrecer productos diferentes, de buena calidad y que estén al alcance de todos. La conciencia y apertura a la experiencia están presentes al ser muy relevantes en la personalidad de una persona. Lo motiva a interesarse en distintos temas y lo novedoso

en su respectiva manera. Es un indicador de la creatividad de un individuo y de un pensamiento poco convencional porque no le teme a salirse de lo conocido y arriesgarse a probar lo desconocido.

¿Qué solución brinda su emprendimiento?

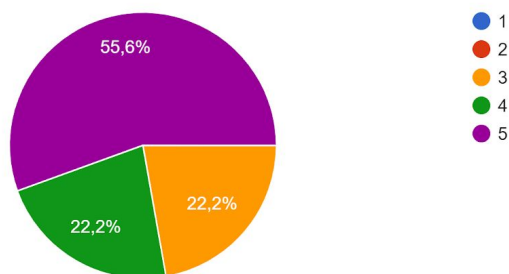
En esta pregunta se buscaba identificar de qué manera cada emprendedor buscaba causar un impacto en su público. Se repitió en las respuestas la gran importancia que le daban al querer explotar el potencial que hay en Colombia. Desde los materiales, ingredientes, cultura, artesanías, hasta todo el proceso que requiere ofrecer un buen producto que sea único e irrepetible y que se pueda lograr completamente en el país. Además brindan un momento de felicidad y satisfacción para su clientes, algunos a través de experiencias y comida y otros mediante ropa o interacción con la cultura. El impacto social que causa un emprendimiento está conectado con la amabilidad. Las personas que cuentan con esta característica se diferencian por tener un alto nivel de cooperatividad y confianza. Se interesan por las personas y cómo complacerlas o causar una buena impresión, en este caso con lo que ofrecen como dueños de un negocio.

Del 1 al 5 qué tanto considera que ha cumplido con el objetivo de solucionar ese problema?

Gráfica 1

Del 1 al 5 que tanto considera que ha cumplido con el objetivo de solucionar ese problema?

9 respuestas



A través del gráfico anterior se puede evidenciar que la mayoría de los encuestados están bastante satisfechos al considerar que lograron ofrecer la solución al problema inicial. Esto a través de ofrecer lo que consideraron necesario para que el cliente quedara satisfecho y conforme con lo que plantearon en un principio. 5 de los 9 encuestados respondieron un 5 lo cual demuestra que cumplieron completamente su objetivo con su emprendimiento. Otros 2 marcaron un 4, lo cual significa que están todavía en el proceso de cumplir totalmente la intención que tuvieron al desarrollar su idea. Esto puede estar conectado con las limitaciones que de alguna forma pudieran surgir, por la pandemia. Finalmente los 2 restantes encuestados puntuaron un 3 como respuesta. En perspectiva este aspecto está directamente relacionado con unas de las características de la teoría de los big five, al necesitar de ciertos rasgos como lo son la conciencia también conocida como apertura a la experiencia. Lo cual genera un interés por innovar o proveer una solución frente a algún problema que se evidencia al analizar y ser consciente de ello que rodea a la persona. Una característica que sin duda está presente en personas bastante observadoras y enfocadas en no mantenerse en una posición de comodidad. Además la responsabilidad al cumplir con las tareas propuestas y mantener un constante avance para cumplir los objetivos, es un aspecto clave para el crecimiento y desarrollo de las ideas.

¿Cuántas horas al día le invierte a su emprendimiento?

En teoría esta pregunta es subjetiva y las respuestas varían significativamente dependiendo de la persona y cuánto trabajo requiere su emprendimiento, en el estado en el que se encuentra. 4 de los encuestados dedican entre 9-12 horas diarias, lo cual es bastante tiempo y sin duda deben estar dedicados únicamente a este trabajo. Esto determina que hay un gran compromiso y responsabilidad con su rol en el progreso que deben llevar a cabo. Otros 2 encuestados se mantienen dentro de un rango de 5-8 horas, de esta forma adaptan su disponibilidad al emprendimiento y mantienen un constante esfuerzo sin dejar de un lado su trabajo principal. 3 encuestados dedican menos de 5 horas, es

importante entender cómo esto afecta el desempeño que tienen y en términos de tiempo que tanto han avanzado con sus objetivos iniciales.

¿Cómo cree que su emprendimiento se diferencia de la competencia?

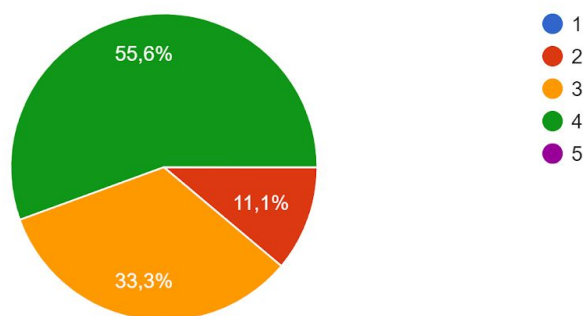
Mediante esta pregunta se busca obtener una opinión y justificación de cada encuestado frente a su emprendimiento. Un aspecto que visibiliza la intención de una persona al querer marcar una diferencia y destacar de los demás. Esta característica es clave en el desarrollo de un negocio al plantear de qué manera sobresale y se diferencia de los demás que ofrecen lo mismo. Las cualidades que conformaron las respuestas de la mayoría de encuestados son las siguientes; La calidad, innovación, diversidad, variación, eficiencia y precio. Donde resaltan la intención de dar un producto de buena calidad y a un precio accesible. Por otro lado un recurso bastante presente en la sociedad moderna es la tecnología y como involucra las redes sociales. De tal forma que consideran que el manejo de redes y creación de contenido es un factor que impulsa el emprendimiento hacia un camino de mayor crecimiento.

Del 1 al 5 ¿Qué tan arriesgado cree que es su negocio?

Gráfica 2

Del 1 al 5 ¿Qué tan arriesgado cree que es su negocio?

9 respuestas



En la pregunta anterior se evidencia que la percepción de riesgo influye fuertemente en las decisiones y acciones realizadas por una persona emprendedora. En este caso se evidencia en el gráfico que solo 4 personas consideran que están siendo arriesgados mediante su negocio. Las categorías de la teoría big five que están presentes en el perfil de una persona emprendedora consisten en la aceptación de riesgo, disposición a enfrentar una situación desconocida con una posición firme en ser reiterativo en las dificultades que puedan surgir. Estas pueden ser extraversión, apertura a la experiencia y responsabilidad.

¿Por qué cree que su negocio es tan arriesgado como lo reportó anteriormente?

Mediante la argumentación de esta pregunta se puede entender de manera más exacta la percepción del riesgo o por lo contrario la preferencia por mantener un nivel más cómodo para cada emprendedor. En el caso de un emprendimiento con fines enfocados hacia lo social, el encuestado estableció que el riesgo de llevar a cabo su misión está puesto en desarrollar un trabajo con comunidades. Lo cual vuelve el propósito susceptible a cambios, y difícil de cumplir.

Por otro lado, los emprendimientos de carácter textil, tienen la limitación de no ser una área donde haya mucho que arriesgar. Es cierto que se conoce casi todo lo posible en términos de materiales y creación de nuevas prendas. Por lo tanto el riesgo que estos emprendedores asumen es el de retarse a crecer su negocio de manera que los conozcan y tengan una mejora constante. Un aspecto que destaca bastante en el perfil de un emprendedor es el resaltar y buscar diferenciarse entre las personas. Es por ello que en sus negocios ofrecen productos únicos con diseños diferentes.

Concordando con lo establecido en la tesis de la perspectiva financiera el crecimiento y diversificación de ingresos, donde establecen que se requiere de estrategias que promuevan la creación de nuevos productos, variedad en ellos y variación en los precios. Permitiendo una oferta con diversidad económica que se adapte a cada cliente de manera consecuente. Utilizando estrategias de

comercialización que permite producir productos, bienes o servicios adaptados a la necesidad de cada persona. Utilizando procesos de elaboración, comercialización y consumo de productos, bienes o servicios susceptibles a cambios dependiendo del objetivo del emprendimiento. De igual forma la investigación nombrada anteriormente reconoce la importancia de nuevos mercados, clientes y diversificación de áreas de alcance. Es por ello que la expansión es clave en el crecimiento de un negocio.

Un riesgo que afrontan los emprendedores y fue reconocido por un encuestado es errar en la elección de ubicación a la hora de expandirse. Un aspecto que abarca nuevos clientes y que debe ser acertado para cumplir el propósito de llevarlo a cabo.

Finalmente el riesgo asumido al crear un negocio puede estar enfocado hacia lo monetario. Un encuestado considera que no ha permitido llevar a cabo inversiones más significativas y que por ello no ha sido tan arriesgado. Marcando su nivel de riesgo en un 3 en la escala de 1-5. Esta elección puede ser determinada por distintos factores, desde la relevancia del negocio para la persona hasta la visión que tiene de él. Lo cual junto con las características de la teoría Big Five diferencian a cada emprendedor encuestado en esta investigación.

De su ingreso mensual ¿Cuál porcentaje depende de su emprendimiento?

En términos financieros la relevancia del porcentaje de ingreso es bastante importante. En base a ello se puede entender la visión sobre el emprendimiento y que tipo de proyección tiene el creador frente a él.

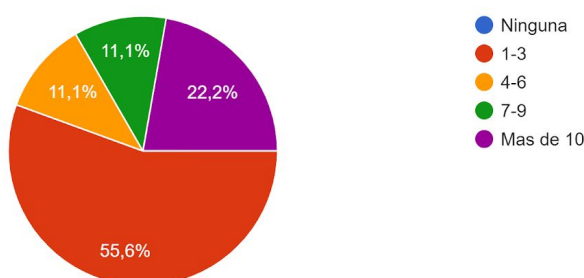
De los encuestados 4 de ellos no reciben ningún tipo de ingreso, lo cual sugiere que se encuentran en etapa de crecimiento, una fase donde el potencial de desarrollo es claro y el objetivo financiero consiste en aumentar el porcentaje de ventas, clientes y alcance. Se puede relacionar este porcentaje con la etapa de vida de los emprendedores, 3 de ellos tienen entre 21 y 22 años. Lo cual demuestra visiblemente que están llevando a cabo su negocio por motivos de interés en vez de necesidad. Se

puede evidenciar una motivación desde la apertura a la experiencia, la conciencia y el buscar desarrollar un proyecto desde un momento anterior a lo común. Por otro lado, de los restantes 5 encuestados, 1 tiene un aporte de su emprendimiento a su ingreso mensual del 20%. Mientras que los demás entre un 80-100%. Se debe a diferentes razones, entre ellas el tiempo que lleva existiendo. Estos emprendimientos en comparación a los mencionados anteriormente han existido por más años. Los 4 emprendedores dedican entre 7-12 horas diarias a sus proyectos, lo cual demuestra efectivamente las características de una persona con capacidades de organización, visión y responsabilidad.

¿Su equipo de trabajo consiste en cuantas personas ?

Gráfica 3

¿Su equipo de trabajo consiste en cuantas personas ?
9 respuestas



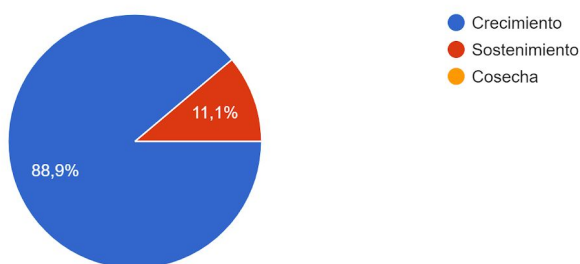
Uno de los factores planteados anteriormente para determinar el éxito de un emprendimiento es el número de empleados. Entendiendo que es bastante subjetivo, porque depende completamente de la clase de negocio y que tanta asistencia requiere, igualmente tiene gran relevancia al analizar el éxito de un emprendimiento . Es un factor eficiente para comprender el tamaño y magnitud del emprendimiento. El funcionamiento de un proyecto requiere una cantidad de personas involucradas, en el gráfico se evidencia que en los equipos de trabajo de los encuestados hay 5 personas que tienen entre 1-3 empleados. Un solo encuestado tiene de 4-6 , al igual que otro que tiene de 7-9. Finalmente 2 de los

encuestados tienen un equipo de trabajo que consiste en más de diez personas. Es significativa y evidente la diferencia entre empleados, lo cual está conectado con el tamaño de la empresa.

¿En qué etapa se encuentra su negocio, crecimiento, sostenimiento o cosecha?

Gráfica 4

¿En qué etapa se encuentra su negocio, crecimiento, sostenimiento o cosecha?
9 respuestas



En la gráfica anterior se representa como de los 9 encuestados, 8 respondieron que su negocio se encuentra en etapa de crecimiento. Hubo un solo encuestado que contestó que en sostenimiento. Se puede percibir que un emprendedor cuenta con habilidades de planificación estratégicamente para lograr el crecimiento empresarial. La organización y ejecución correcta es un factor que demuestra la responsabilidad, eficiencia, buen manejo del tiempo. Todas características fundamentales en la fase de crecimiento. La etapa de sostenimiento se caracteriza por buscar inversiones o reinversiones. El rendimiento es constante por lo tanto provee una rentabilidad estable. El objetivo financiero consiste en ampliar la capacidad e incrementar la mejora, mediante estrategias de reducción de gastos y aumento de la productividad. Por lo tanto es una etapa que requiere bastante interacción social y búsqueda de nuevas relaciones potenciales que promuevan el crecimiento del proyecto desde el enfoque financiero. Integrando de tal manera las habilidades de relacionamiento social como lo es la extraversión, a la hora

de buscar transmitir el interés y visión del negocio. También la amabilidad y capacidad de llevar a cabo conversaciones que permitan que el posible inversionista o socio en ciertos casos se sienta cómodo.

Si aplica, ¿En cuantos meses recuperó la inversión principal/inicial ?

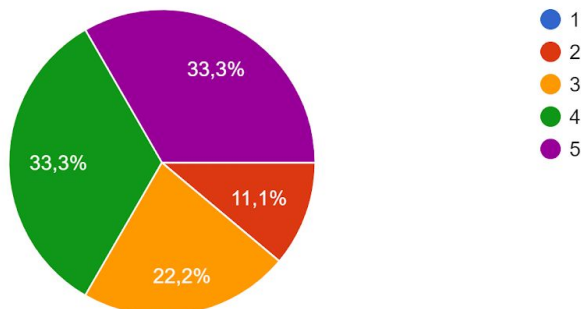
La inversión dentro de un negocio como fue establecido anteriormente, es uno de los factores bases y claves al momento de comenzarlo. Para un emprendedor esta acción puede traer dificultades y dudas debido al riesgo que se asume frente a invertir dinero en la idea propia, por lo cual el éxito y recuperación de inversión recae completamente en el trabajo que el mismo ejecute. Desde la perspectiva de la personalidad, hay personas que poseen mayor facilidad al tomar estas decisiones que otros. Dentro de los encuestados hubo una percepción frente al riesgo tomado, con respecto a que se presenta esa limitación por parte del emprendedor al no permitir invertir cantidades mayores. Es allí donde se evidencia un carácter distinto y decisiones tomadas en base a la personalidad. La apertura a la experiencia está manifestada en acciones que implican expandir el conocimiento y experiencias de vida. La responsabilidad obtiene un papel fundamental al ser el determinante de si fue una elección correcta y bien ejecutada. La estabilidad emocional se conoce por la capacidad de controlar niveles altos de estrés, emociones fuertes que afectan negativamente al individuo, es por ello que es una cualidad pertinente al ejecutar una inversión. Se podría resumir en la apropiación del liderazgo y una buena ejecución con determinantes comerciales y empresariales. Las respuestas de los encuestados están mayormente dentro de los 2-6 meses. Apoyando lo planteado anteriormente y rectificando la presencia de las habilidades propuestas dentro de algunas categorías del Big Five.

Del 1 al 5 qué tan exitoso percibe que es su negocio?

Gráfica 5

Del 1 al 5 que tan exitoso percibe que es su negocio? Dependiendo del marco de referencia que escoja. (Es decir, el nivel de el negocio que escoja como referencia).

9 respuestas



La percepción individual permite evidenciar el pensamiento y comportamiento de un sujeto, en este caso sobre su emprendimiento. Demostrando cuánta confianza y pasión hay frente al tema y la capacidad de liderazgo. En esta pregunta se aclaró la variación del marco de referencia escogido por el encuestado. Refiriéndose al punto de comparación que se utiliza para determinar el éxito. Es decir por ejemplo, si se encuentra en una etapa de crecimiento tendrá un éxito distinto a un negocio que ya alcanzó la fase de cosecha. Un encuestado calificó un 2 a su negocio. Desde el análisis general de las respuestas recibidas por parte del emprendedor, se comprende que su percepción en vez de mostrar una falla alcanzando la meta, demuestra ambición y visión de mayor crecimiento. Este encuestado quiere que su empresa tenga reconocimiento nacional y mayor impacto social. Los siguientes dos encuestados que calificaron un 3 a su negocio, argumentaron de manera similar su percepción/opinión. Buscan ser de los mejores ofreciendo dicho servicio y producto en el país. Planteando expandirse y crecer mientras promueven un impacto positivo más significativo del que tienen actualmente. Como se percibe en la gráfica, 3 encuestados consideraron su negocio un 4 en la escala del 1-5. Comparado con emprendimientos de un nivel similar, reconociendo el crecimiento que han alcanzado y el ROI (return on investment). Finalmente los últimos 3 encuestados consideran el éxito de su emprendimiento un 5,

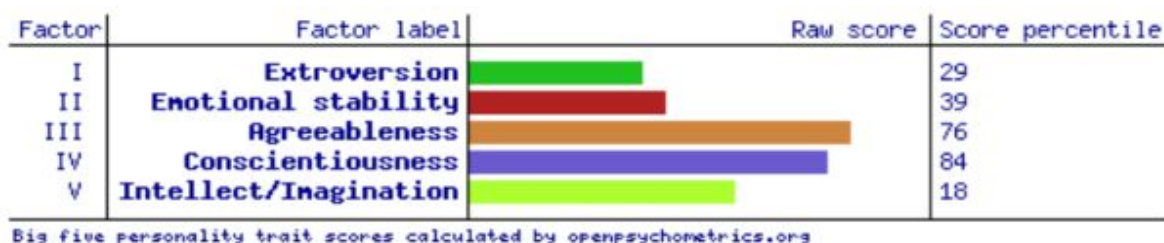
citando a uno de ellos que dijo lo siguiente. “Venimos teniendo un crecimiento exponencial en ventas. Lo cual significa que el crecimiento de la empresa es excelente”. Comprendiendo la gran relevancia en ganancias y concordando con los otros 2 en la significativa recuperación de inversión.

5.2 Test aplicativo teoria Big Five

A continuación se encontrarán las gráficas que presentan la información recolectada a través de una encuesta que utilizó las preguntas de la teoría big five. De manera que se pudiera aplicar a los 9 encuestados partícipes del análisis que plantea esta investigación.

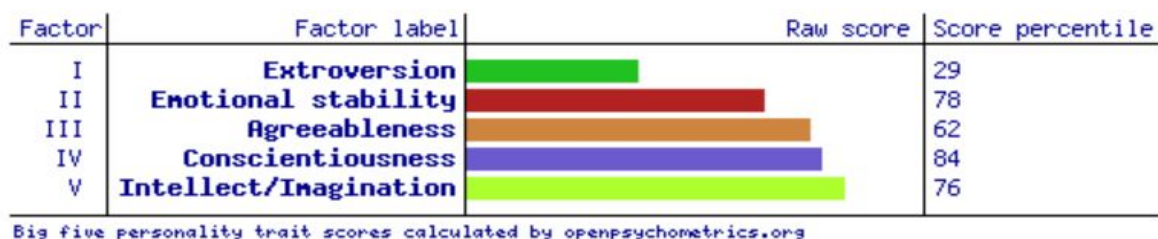
Gráfica 6

Encuestado # 1



Gráfica 7

Encuestado # 2



Gráfica 8

Encuestado # 3

Factor	Factor label	Raw score	Score percentile
I	Extroversion		70
II	Emotional stability		87
III	Agreeableness		51
IV	Conscientiousness		72
V	Intellect/Imagination		18

Big five personality trait scores calculated by openpsychometrics.org

Gráfica 9

Encuestado # 4

Factor	Factor label	Raw score	Score percentile
I	Extroversion		67
II	Emotional stability		84
III	Agreeableness		62
IV	Conscientiousness		67
V	Intellect/Imagination		88

Big five personality trait scores calculated by openpsychometrics.org

Gráfica 10

Encuestado # 5

Factor	Factor label	Raw score	Score percentile
I	Extroversion		93
II	Emotional stability		26
III	Agreeableness		40
IV	Conscientiousness		62
V	Intellect/Imagination		88

Big five personality trait scores calculated by openpsychometrics.org

Gráfica 11

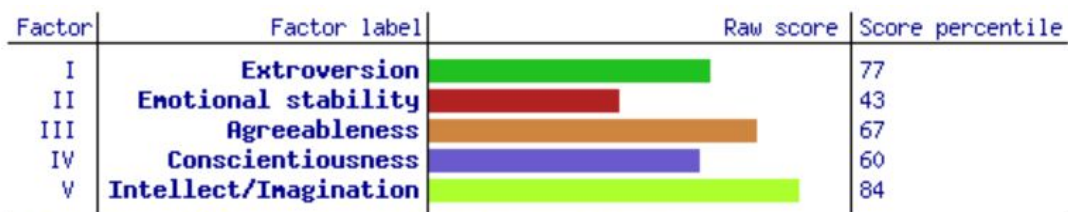
Encuestado # 6

Factor	Factor label	Raw score	Score percentile
I	Extroversion		70
II	Emotional stability		48
III	Agreeableness		56
IV	Conscientiousness		62
V	Intellect/Imagination		59

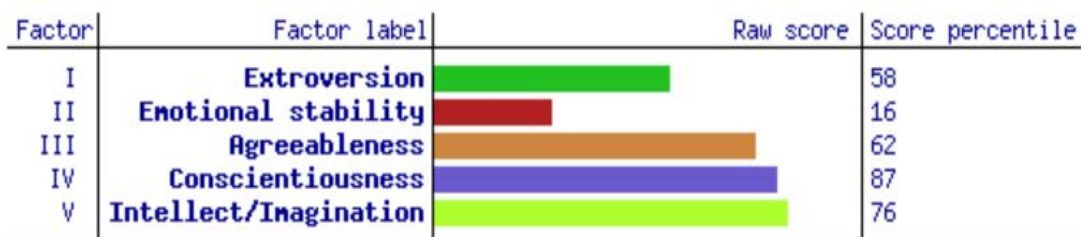
Big five personality trait scores calculated by openpsychometrics.org

Gráfica 12

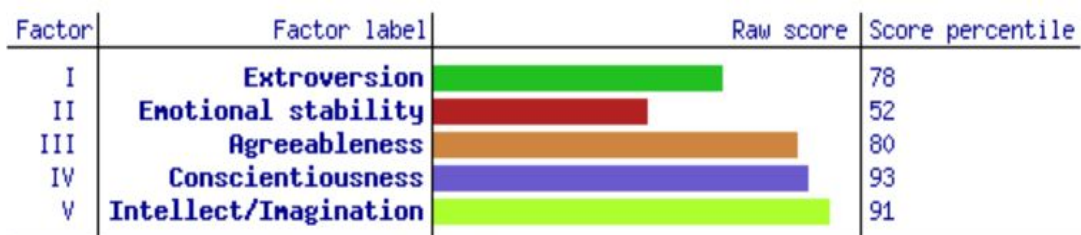
Encuestado # 7

Big five personality trait scores calculated by openpsychometrics.org**Gráfica 13**

Encuestado # 8

Big five personality trait scores calculated by openpsychometrics.org**Gráfica 14**

Encuestado # 9

Big five personality trait scores calculated by openpsychometrics.org

En las gráficas anteriores se presentan los resultados de la encuesta realizada en base a la teoría Big Five. Después de llenar los datos con la información obtenida de cada encuestado los resultados demuestran con las barras una tendencia alta en las categorías de apertura a la experiencia,

responsabilidad y amabilidad. La extroversión tiene un promedio medio y en algunos casos incrementa. La estabilidad emocional se mantiene en un punto medio y se reduce en ciertos encuestados. En el lado derecho se presenta el percentil de cada encuestado frente a los datos grupales que ha recogido esta encuesta en específico.

Tabla 2

Puntuación Bruta

Puntuación Bruta	Categorías				
Persona	Extraversión	Estabilidad emocional	Amabilidad	Responsabilidad	Apertura a la experiencia
1	38	42	88	86	50
2	40	70	80	83	85
3	65	75	72	72	50
4	60	65	70	62	90
5	90	25	60	60	95
6	60	45	65	60	70
7	70	40	75	60	90
8	50	20	70	75	80
9	60	40	85	88	90
Promedio	59,2222222	46,88888889	73,8888889	71,77777778	77,77777778

Nota: Tabla de valores que recopila los resultados de la puntuación bruta, y muestra el promedio del grupo.

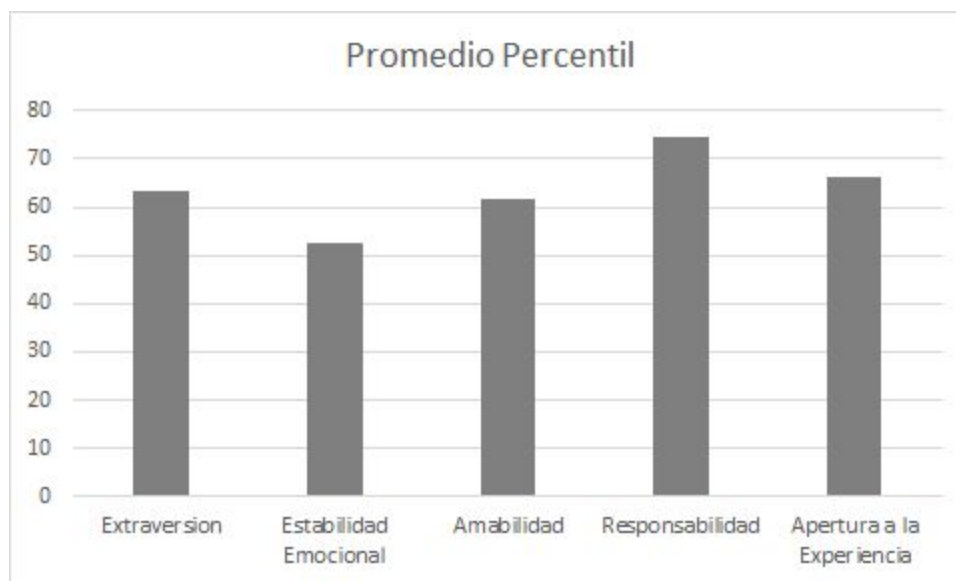
En esta tabla se recopilan los datos de los 9 encuestados y se presenta en promedio la puntuación obtenida como grupo. Se evidencia que la puntuación en las características de amabilidad,

apertura a la experiencia y responsabilidad son altas estando todas por encima de los 70 puntos.

Rectificando la importancia de que un emprendedor posea un alto grado en cada aspecto. Sugiriendo que poseen cualidades de buen manejo del tiempo, relacionamiento asertivo con las personas y apertura a vivir experiencias no cotidianas. El puntaje de extraversión es de casi 60% lo cual demuestra la variación del desenvolvimiento social frente a diferentes situaciones. Es decir, hay personas que tienen una extraversión alta en términos laborales y externos al laboral. Pero se evidencia un buen promedio con respecto a los niveles de apertura y facilidad de comunicación, factores claves en un emprendedor.

Percentil

Gráfica 15



Nota: Gráfica de los valores recopilados, mostrando la puntuación de los encuestados con respecto al percentil, es decir los datos que obtuvieron los demás participantes en ese formato.

En estos datos recolectados con respecto a la posición del grupo de 9 encuestados frente al percentil, se evidencia en que posición se encuentran con respecto a las demás personas que han diligenciado esta encuesta. La puntuación de 50 es el rango de normalidad y promedio, por lo tanto

puntuaciones muy inferiores o muy superiores demuestran una diferencia significativa. En este caso la extraversión del grupo se encuentra un 10% sobre el rango normal, lo cual comprueba la cualidad de un emprendedor frente a este aspecto. Además la amabilidad, responsabilidad y apertura a la experiencia son todas superiores al promedio sin ser demasiado altas. Identificando que está en un nivel considerado superior pero que se mantiene dentro de la normalidad. Se percibe que son habilidades que deben resaltar en un emprendedor al ser puestas en práctica mediante el negocio y su crecimiento y desarrollo. Finalmente la estabilidad emocional está dentro del mismo puntaje que el del percentil, siendo la categoría más baja de las 5, verificando la conexión que tiene con el número de empleados que tiene cada persona. El neuroticismo simboliza la capacidad de manejar niveles altos de estrés, en esta gráfica se percibe que el grupo de encuestados puntuaron dentro del promedio de personas por lo tanto no resaltan ni de manera negativa ni positiva. Por lo tanto se puede conectar con la mayoría de los emprendedores partícipes de la investigación no tienen más de 3 empleados, debido a distintas razones no relacionadas con la estabilidad emocional pero que comprueban los resultados.

6. Conclusiones

Después de realizar una investigación para entender cuales son las 5 categorías que conforman la teoría de Los 5 grandes rasgos de la personalidad, y establecer cuáles factores determinan el éxito de un emprendimiento, lo cual fue relacionado y analizado desde los resultados de la encuesta aplicada a emprendedores Colombianos se pueden concluir varias cosas.

En primer lugar, un perfil emprendedor puede variar y tener componentes distintos, lo cual favorece el elemento subjetivo. Sin embargo, la presencia de características como la extroversión y apertura a la experiencia son las más importantes frente al desarrollo de un emprendimiento. Debido a la gran relevancia que tiene poseer habilidades de relacionamiento y comunicación al momento de querer emprender. Así mismo la apertura a la experiencia determina la inclinación de una persona por conocer cosas nuevas y abrirse a nuevas oportunidades. Con la recolección de datos se pudo evidenciar que en los emprendedores partícipes de esta investigación sus puntajes en niveles de extroversión y apertura a la experiencia (intellect and imagination en las gráficas anteriores) son bastante altos y se encuentran por encima del percentil. Demostrando que una persona apta para desarrollar un emprendimiento debe tener claridad frente a sus metas y qué decisiones debe tomar para alcanzarlas, utilizando el relacionamiento y convivencia a su favor para conseguirlo.

La percepción de un emprendimiento varía entre las personas, en esta investigación los encuestados acordaron que lo perciben como una opción mediante la cual pueden transmitir sus intereses en un objeto o servicio para ofrecer a los clientes. Además opinan que pueden generar un impacto positivo y su intención de crecer sus negocios está ligada con el interés en afianzar su habilidades y conseguir dinero a través de ello. Estas ideas y su ejecución están presentes en perfiles de personas emprendedoras, que buscan destacar y aprovechar sus recursos y habilidades.

Específicamente en emprendimientos colombianos se encuentra una intención de ayudar al progreso nacional, creando empleos y apoyando el uso de materiales o productos del país. Los encuestados no tenían intenciones de expandirse hacia el exterior, de tal forma se entiende que buscan apoyar la economía local y aportar al desempeño de ella.

La conciencia o responsabilidad fue reconocido como un factor necesario para llevar a cabo un proyecto exitoso. Al establecer que un emprendimiento busca innovar y desarrollar un método que no exista o que no esté disponible hasta el momento. Los niveles altos en conciencia permiten que una persona se fije y analice ciertas posibilidades que puede explotar lo cual no es percibido en todas las personas. Complementando la responsabilidad que tiene un rol fundamental en el desenvolvimiento de un negocio, en especial durante las fases iniciales donde la perseverancia y aplicación de estrategias comerciales tiene un resultado exitoso.

Se encontró una relación entre la estabilidad emocional y la teoría de la inteligencia emocional de Daniel Goleman. Lo cual efectivamente prueba la importancia de un intelecto emocional y la capacidad de tener compromiso, iniciativa y optimismo frente al liderazgo de una empresa y por lo tanto un equipo de trabajo. Resaltando los grandes resultados de una persona capaz de controlar la estabilidad emocional, en la investigación se encontraron niveles promedio y bajos con respecto a este aspecto. Por lo cual se deduce que es innegable su complejidad, y aunque permite un éxito en la vida a nivel personal, en este caso no es la categoría más necesaria para un emprendedor.

Finalmente, se pudo encontrar la correlación entre el éxito de un emprendimiento y el tipo de personalidad con respecto a los niveles de estabilidad emocional, extraversión, amabilidad, apertura a la experiencia y responsabilidad. Estableciendo que una persona apta para emprender requiere habilidades de adaptación, capacidad de liderazgo, conciencia frente a lo que lo rodea y buena transmisión de ideas. Todo con el fin de causar impacto positivo a la sociedad y producir un objeto que satisfaga al cliente y promueva el desarrollo de habilidades a nivel personal.

7. Referencias bibliográficas

Andreu, P. J. M. (2017, 3 marzo). *Relación entre competitividad, ansiedad social y compromiso con variables deportivas y académicas en futbolistas jóvenes*. Universidad de las palmas Gran Canaria. <https://accedacris.ulpgc.es/handle/10553/20759>

Anónimo (s.f.) *Teoría de la personalidad de los Cinco Grandes*.

<https://www.123test.com/es/teoria-de-la-personalidad-de-los-cinco-grandes/>

Administrador (2019, 05 enero). *¿Cuál es el origen del emprendimiento?*. aulaclicks.com.

<https://aulaclicks.com/cual-es-el-origen-del-emprendimiento/>

Anónimo (s.f.) *Test de personalidad en el trabajo: Big Five*.

<http://www.incorpora.es/nuestros-servicios/pruebas-de-evaluacion-de-candidatos/test-de-personalidad-big-five/>

Anónimo (s.f.) *Pruebas de personalidad y el Big Five*.

<http://www.incorpora.es/pruebas-de-personalidad-y-el-big-five/>

Anónimo (s.f.) *Capítulo 3- La Perspectiva Financiera*,

<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/18955/Capitulo3.pdf>

Big Five Personality Test. (2019, 2 agosto). Open-Source Psychometrics Project.

<https://openpsychometrics.org/tests/IPIP-BFFM/>

Claudia Pradas Gallardo (2018) *Teoría de la Inteligencia Emocional de Daniel Goleman:*

resumen y test. Psicología-online,

<https://www.psicologia-online.com/teoria-de-la-inteligencia-emocional-de-daniel-goleman-resumen-y-test-3905.html>

Catalunya, U. O. (2017, 16 mayo). *Un estudio sobre emprendedores confirma la importancia del factor personal sobre el cultural para tener éxito.* Universidad Oberta de Catalunya.

<https://www.uoc.edu/portal/es/news/actualitat/2017/121-emprendedores.html>

Diana Isabel Leon Amortegui, Maria Camila Correa Hamann (2019) *DETERMINANTES COGNITIVOS Y SOCIOEMOCIONALES DE LA ELECCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO COMO PRIMERA ACTIVIDAD ECONÓMICA.* Universidad ICESI,

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/84689/1/TG02456.pdf

Díaz, J. (2017, 22 noviembre). *The Big Five: los 5 factores clave de tu personalidad que analizarán las empresas.* Javier Díaz - Formación y Desarrollo de Personas.

Evolución histórica del emprendimiento. (2016, 25 septiembre). WordPress.com.

<https://aprenderaemprender.wordpress.com/evolucion-historica-del-emprendimiento-3/>

Enrique Trejo Lopez (2015, 3 septiembre)*Perfil psicosocial de la persona emprendedora.* universidad de Valladolid.

<https://core.ac.uk/download/pdf/211100371.pdf><https://javierdisan.com/2017/11/22/big-five/>

Ignacio Pedrosa (2015) *Evaluación de la personalidad emprendedora mediante un test adaptativo informatizado.* De, <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=101470>

Javier Alvarez Suarez e Ignacio Pedrosa (2016) *EVALUACIÓN DE LA PERSONALIDAD EMPRENDEDORA:*

SITUACIÓN ACTUAL Y LÍNEAS DE FUTURO. Fecha de Consulta 15 de Marzo del 2020,

<https://www.redalyc.org/pdf/778/77844204008.pdf>

José María Ordovás (2016) *“La psicología tiene mucho que aportar al*

emprendimiento” . MasQue Negocio,

<https://www.masquenegocio.com/2016/09/22/ordovas-psicologia/#:~:t>

[ext=El%20emprendimiento%20es%20un%20proceso,en%20el%20proce](https://www.masquenegocio.com/2016/09/22/ordovas-psicologia/#:~:text=El%20emprendimiento%20es%20un%20proceso,en%20el%20proce)

[so%20del%20emprendimiento](https://www.masquenegocio.com/2016/09/22/ordovas-psicologia/#:~:text=El%20emprendimiento%20es%20un%20proceso,en%20el%20proceso%20del%20emprendimiento).

Luz Angelica Cante Medina (22 de Diciembre de 2016) *Estudio correlacional entre inteligencia emocional y rendimiento académico en estudiantes de lenguas extranjeras de Licenciatura de educación*

básica. Universidad Internacional de la Rioja,

<https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4916/CANTE%20MEDINA%2C%20LUZ%20ANGELICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mimenza, O. C., Castillero Mimenza, O. (2021, 11 marzo). *Tipos de test psicológicos: sus funciones y características*. Psicología y Mente.

<https://psicologiaymente.com/psicologia/tipos-test-psicologicos>

Maria Margarita Diaz Jimenez & Sirlena Patricia Romero Rios (2002) *Estudio descriptivo correlacional de la relación entre factores de riesgo psicosocial y rendimiento laboral de los trabajadores operarios de Monoblock S.A.* Corporacion Universitaria Tecnologica de Bolivar,

<https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0000921.pdf>

Salgado-Elvira, Vargas-Elvia, Herrera-Eduardo (2015) *Uso del inventario de los cinco grandes en una muestra colombiana.* Universidad del Rosario,

https://revistas.urosario.edu.co/xml/799/79945606011/html/index.html#redalyc_79945606011_ref33

Sánchez-Teruel, David, Robles-Bello, Ma Auxiliadora (2013). *El modelo "Big Five" de personalidad y conducta delictiva.* International Journal of Psychological Research- Universidad De San

Buenaventura, <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2990/299028095012>

Teoría de la personalidad: Big Five. (s. f.). el blog jaco. Recuperado 24 de abril de 2020,

de, <http://www.elblogdejaco.com/teoria-de-la-personalidad-big-five/#:~:text=El%20modelo%20de%20los%20Big,partir%20de%20cinco%20grandes%20dimensiones>

Universidad de Palermo(s.f) *Licenciatura en Psicología.* Facultad de Ciencias Sociales,

<https://www.palermo.edu/cienciassociales/psicologia/campo-laboral.html#empresas>

Universitat Politècnica de Valencia (s.f.) Inteligencia Emocional.

<https://www.upv.es/contenidos/SIEORIEN/infoweb/sieorien/info/869054C>

Victor José Rodríguez Restrepo, José Guillermo Narváez Casallas, Jaime Augusto Porras Jiménez (2013)

Dinámicas y relaciones del emprendimiento desde el ámbito de la psicología. Politecnico Gran Colombiano Institución Universitaria,

<https://journal.poligran.edu.co/index.php/puntodevista/article/view/111>



MONOGRAFÍA 2020 - 2021

www.sanjose.edu.co

Calle 8 Sur # 16c - 35, sector El Bebedero, Cajicá